

在出差中觅得商机，他进入工艺玻璃产业创业。通过店铺矩阵吸引流量，实现企业快速出圈；优化供应链，开发仿瓷玻璃，打开高端市场，实现国内外市场双循环。河间小伙儿唐华——

## 用短视频讲活品牌故事

本报记者 吴梦

### 创业做加法

“大家好，今天我们如约再次走进公司的生产车间，现场学习一下各种茶具的生产工艺，感兴趣的小伙伴可以多多交流……”

12月6日，河间小伙儿唐华像往常一样走进车间，举起手机通过直播，向粉丝们现场讲解玻璃茶具等各种工艺玻璃产品的生产过程。

“我们公司建立伊始，就将电商作为企业拓展市场的重要渠道，现在更是借助直播的场景带入，通过生产工艺展示，拉近与消费者的距离，实现了企业的快速发展。”唐华边直播边介绍。

唐华表示，公司电商渠道初期主要对接各地经销商，销售一些普通茶具，并没有把多少资源放在终端消费市场。“我们在淘宝平台开设店铺，只作为一个展示平台，没想销售多少产品，不成想，很快淘宝店铺就火了。来源，带动企业开始将资源向终端消费市场倾斜。”

借助电商风口，唐华开设了很多店铺。“我们通过做加法，多开店铺，形成店铺矩阵，布局产品高、中、低端市场，吸引了很多公共流量，帮助企业在创业初期实现了快速增长。”

经过几年探索，在做好传统店铺的同时，通过场景带入直播，唐华带领公司实现了国内外市场双循环，成为当地小有名气的工艺玻璃制造企业。

### 出差中发现商机

说起自己工艺玻璃事业为何成长得如此之快，唐华连说没想到。

在进入工艺玻璃产业之前，唐华做过多年的电器电料贸易。在出差中，商业嗅觉敏感的他发现，商务宾馆中使用的物品大多廉价，但玻璃和陶瓷产品却很高档。同时，工艺玻璃是家乡的优势产业，适合创业。

此时，恰逢电商产业快速发展，很多产业+电商后驶入了快车道，玻璃产品也十分适合电商渠道销售。

天时+地利，让唐华快速投入到新事业中。不久，唐华通过阿里巴巴平台，将产品推向全国批发市场。同时，店铺矩阵也为企业带来了众多终端消费市场订单。正当唐华带领企业在C端和B

端市场做得风生水起之时，危机也在逐步逼近。

由于越来越多玻璃制品企业进入电商产业，公共流量被快速分流，让唐华的店铺矩阵发展进入瓶颈期，公司盈利能力也开始不断降低。

为快速走出困境，唐华开始带领企业转型。“我们首先依靠公司的流量池，推出定制服务；其次转型直播电商，通过工厂直播，打造消费者心中靠谱的工厂店铺；第三是加大外贸业务资源投入，从传统外贸企业转型跨境电商企业。”

场景带入直播，提高了消费者的参与感，在体验与互动之中，拉近了工厂与消费者的距离，让唐华的工厂快速恢复生机。同时，公司开始打造超级工厂，入驻阿里国际站，主打俄罗斯等新兴市场，也带动跨境电商业务快速增长。

### 转型做减法

今年，唐华再次带领企业转型，发力高端市场。一次去俄罗斯考察，让他看到了高端市场的强劲潜力。“走进俄罗斯超市，我们的产品被商家放在店头展示，是当地消费者生活品质的象征，之前一叶障目让我们失去了很大的市场。此外，随着国内消费升级，高端产品市场也日益广阔，但业内很多企业还在同质化竞争，高端市场还有很大发展空间。”唐华分析道。

发力高端市场，唐华首先做减法。他将B端作为主打市场，开始在电商平台关闭多家店铺，将资源向跨境电商和阿里平台倾斜。

其次，将产品定位于家居产品，通过优化供应链，扩大高端产品资源投入。同时，公司开始研发仿瓷玻璃产品，通过仿瓷玻璃占据高端市场。

此外，发力短视频销售，通过场景带入，用不同场景讲好品牌故事。“我们正在研究和打造多场景带入，通过不同场景故事，让消费者如同追剧一样爱上我们的场景故事，进而打开高端产品市场。”说着，唐华将镜头对准了一款新产品。

“我们在京沪高速（沧州段）安装了昼夜安全监测器，实现了高速管理智能化。之前，我们都是通过视频和人工巡检发现路上事故、事件，对事件的处理往往有滞后性。通过大数据、人工智能等数字技术进行智慧管控，打造了更为精心的交通管理、更为放心的通行保障，同时大大提高了我们对突发事件的反应时间和人工效率。”河北高速集团京

## 创客朋友圈



工艺玻璃产品展会销售



医药中间体智能化生产

给焊机装上芯片，实现生产管理规范化；特种设备生产实现远程管控，将风险消弥于无形中；公路有了智慧安监系统，高速通行加上了一道“安全锁”。

# 智慧安监给制造业“治未病”

本报记者 吴梦

## “加芯赋码”筑牢安全生产防线

近日，盐山县部分企业在电焊作业前有了个“新动作”——扫码，这个操作让大家感受着新鲜。

在河北尚恒管道制造有限公司高压配管车间内，工人车宗超熟练地用手机微信对着电焊设备上的二维码扫了一下，在随后弹出的页面内填写相关作业信息、签署安全承诺后，设备上的指示灯由黄变绿，电焊机顺利进入工作状态。这电焊设备上的二维码，源于盐山县应急管理局推行的电气焊设备“加芯赋码”。

盐山县有着“中国管道装备制造基地”之称，相关企业2238家，从业人员近8万人，从事电焊行业操作人员多，存在着操作人员无证上岗、人员流动性大、违规作业难以被发现、监管涉及多部门等诸多问题，操作不当，极易引发火灾事故，风险极大。

今年8月，盐山县应急管理局在河北省率先推出具有本地特色的“安保焊”安全管理模式，即给电气焊设备加装集成智能物联网芯片，并生成专属二维码，持证电焊工通过“安保焊”小程序输入身份证号后，与持证信息比对，验证通过后便可扫码开启设备进行作业，而非持证人员会被系统“拒之门外”，实现了“以码管机、以机管人、以智管焊”。此外，扫码后还会弹出周围环境安全确认和电气焊作业“十不准”等内容，相当于对作业人员进行了一次岗前培训和安全提醒，进一步增加了作业安全系数。

目前，盐山县已登记3000余台电气焊设备，“加芯赋码”正逐步推进。下一步，盐山县将继续扎实开展安全生产大排查大整治，全力以赴筑牢安

全生产防线，以科技创新支撑安全生产，以高水平安全保障高质量发展。

“加芯赋码”给电气焊操作上了“安全锁”，同样，物联网技术也让制造企业生产中的风险隐患消弥于无形。

走进渤海新区黄骅市临港经济开发区北京生物医药产业园，一家企业的生产车间正在按部就班地生产一种医药中间体，公司负责人胡文秀发现手机上连续收到两条设备检修通知。

“我们通过设备改造，实现生产设备全生命周期管理。在每个特种设备上都有数据终端，终端通过物联网与安全生产监管部门连接，能实时检测到设备的运行状态，相关设备达到连续生产时数，系统会自动推送检修信息，提醒企业安排检修；若出现运行异常，系统也会自动预警，提醒我们尽快排查生产隐患。”胡文秀将相关信息推送给母公司安全生产部和企业设备科后，开始安排设备检修事宜。

北京生物医药产业园物联网安全生产监管系统由中捷浩翔软件科技有限公司开发运营。浩翔公司一直致力于物联网技术的研发，公司首先从民用技术切入，通过物联网技术拓展居民安防系统，在业内推出了先进的红膜门禁系统，相关技术已在国内多个城市应用。

在打开民用市场后，浩翔公司开始进入工业领域。初期，浩翔只与北京生物医药产业园内两家公司合作，经过实

地验证，得到周围企业认可后，快速实现了园区全覆盖。

“我们扩大物联网技术应用范围，通过终端设备实现了北京生物医药产业园全覆盖，实时检测园区内特种设备的运行状态，同时数据还会同步传送到安全生产监管部门和公司数据库中。终端从机器开始生产时，就自动上传特种设备的运行数据，如连续生产时间、运行状态等。通过大数据对比，系统能从不断变化的数据海洋中敏锐地捕捉到异常数据，经过分析后，报送给安监部门和企业，提醒大家尽快排除异常，将危险消除在萌芽状态。”公司总经理时超通过模拟系统讲解道。

随着数字化安全管理场景日益多样化，智慧管理平台需求日益凸显。智慧管理平台是一种基于先进技术的智能化管理平台，其特点主要是数据可视化、分析智能化、业务自动化等。

首先，智慧管理平台通过对各种数据进行自动采集分析，并将分析结果以直观的图表形式展示，使管理人员可直观地了解企业运营情况，为决策提供数据参考和支持。

其次，智慧管理平台基于大数据和人工智能技术，结合行业特点和管理需求，可自动化地对各项业务进行分析，提出优化和改进方案，帮助企业高效进行业务管理。

此外，智慧管理平台还可以通过自



电气焊扫码作业

动化流程和规则引擎，帮助企业在各项业务领域实现自动化和系统化管理，提升工作效率和质量。

总之，智慧管理平台作为一种新型的管理工具，具有广泛的应用范围。在工业制造、物流运输、金融投资等领域，智慧管理平台可帮助企业进行各项业务的自动化管理和优化，提升运营效率和质量。在政府机构、公共事业、医疗卫生等行业，智慧管理平台亦可帮助提升服务质量和水平，增强社会服务能力。

品牌建设的非一日之功，要长期地坚持。品牌工作是一把手工程，企业要加大在品牌上的投入，用自主品牌取得竞争优势。

在消费领域比技术上的厚积薄发更重要的是打破思想上的局限和边界，而这正是新兴品牌的机会所在。

“OPPO手机CEO 陈明永

“顾家家居总裁 李东来

个人观点仅供参考

“攀升科技联合创始人 刘立鑫

“攀升科技联合创始人 刘立鑫

“攀升科技联合创始人 刘立鑫

“攀升科技联合创始人 刘立鑫

“攀升科技联合创始人 刘立鑫



## 企业要引入数字化协作方式

数字化时代，企业除了要创新工作方式，更要引入全新的数字化协作方式，借数字化工具，实现蝶变。

——香帅数字经济工作室创始人 香帅

组织数字化的精髓在于用产品及服务，连接人与生产力工具，并对数据进行采集、加工、分析，进行安全的、智能化的规模应用，以此让协作更高效、决策更精准。

——阿里研究院副院长 安筱鹏

过去的企业，分工使得劳动效率最大化得以实现，而在数字化时代，企业更需要解决的是整体效率，当数字办公模式越来越成为常态时，数字技术及数字工具的涌现，为企业高效沟通与协作提供了更多的想象空间。

——比亚迪董事长 王传福

数字化办公不是简单发布命令、布置任务，而是一场价值共创的群策群力，所有数据和文档记录在云端，汇聚与会人的想法和建议，最终形成决策。

——攀升科技联合创始人 刘立鑫

## 创新基于用户需求

创新不是盲目的，而是基于用户需求，在用户的痛点上进行创新，助力企业提高组织协同能力。

——上市公司协会会长 宋志平

产品创新最大的支撑力是技术研发力和成果转化力。企业不能坐等新技术的突破，需要主动出击，这源于持之以恒的技术沉淀。

——华新水泥CIO 汤峻

发展的本质是创新，也就是持续不断地“创造性破坏”。企业要发展就要紧盯用户需求，坚持用户导向的科技创新，助力企业组织不断成长。

——立讯精密董事长 王来春

创新的核心在于产业链内不同的合作者之间通过供需关系的互动来传递大量的复杂信息，并且在技术和产品的开发过程中不断地发现问题、解决问题，不断迭代。

——北京大学教授 封凯栋

## 企业想活得久须建立变革的文化

企业既然不能永续生存，那么它所能作出的唯一努力就是想办法让自己活得更久一些，就必须建立起变革的文化。

——心连心集团董事长 刘兴旭

企业的变革之所以艰难，原因就在于，变革是一个系统工程，它涉及到战略、文化、组织、机制以及资源结构等。而大多数企业的问题在于，各要素之间不一致，无法方方面面兼顾。

——博鳌亚洲论坛原秘书长 龙永图

企业变革最艰难的就是长久以来所形成的惯性，而在这个惯性当中，最顽固的力量其实就是老板自己。

——搜狐公司董事长 张朝阳

在企业推动变革的时候，一定要保证变革的力量，要有足够的力量、影响力和理解力的人，同时也是变革愿望最强的一群人推动这个变革。

——喜马拉雅董事长 李录

构建好变革的文化，企业才能用变革的方式不断去激活自己适应外部的能力，不断摆脱过去影响企业进一步发展的负面因素，防止企业的固化和僵化，才能够使企业不断地适应不确定的未来。

——莱生活联合创始人 薛伟斌

## 用自主品牌取得竞争优势

品牌建设不是一日之功，要长期地坚持。品牌工作是一把手工程，企业要加大在品牌上的投入，用自主品牌取得竞争优势。

——OPPO手机CEO 陈明永

在消费领域比技术上的厚积薄发更重要的是打破思想上的局限和边界，而这正是新兴品牌的机会所在。

——顾家家居总裁 李东来

个人观点仅供参考

